

WORKING PAPER SERIES

CEEApIA WP No. 11/2010

Angola Renasce: Um estudo sobre as perspectivas de ampliação das relações económicas entre Portugal e Angola

**João Pedro Couto
Paulo Alexandre Amaral Barata**

December 2010

**Angola Renasce: Um estudo sobre as perspectivas de
ampliação das relações económicas entre Portugal e
Angola**

João Pedro Couto

Universidade dos Açores (DEG)
e CEEApIA

Paulo Alexandre Amaral Barata

Universidade dos Açores (DEG)

Working Paper n.º 11/2010
Dezembro de 2010

RESUMO/ABSTRACT

Angola Renasce: Um estudo sobre as perspectivas de ampliação das relações económicas entre Portugal e Angola

O objetivo deste trabalho é a identificação dos produtos portugueses, a quatro dígitos da Nomenclatura Combinada (NC), com maiores perspetivas de ampliação de comércio em Angola, através da avaliação da competitividade exportadora portuguesa e do dinamismo importador angolano. Usamos o Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) para analisar a competitividade exportadora portuguesa, e apuramos o dinamismo importador angolano através da avaliação daqueles produtos que apresentaram maior crescimento das importações, no período de referência deste estudo (2005 a 2009). Além disso, identificou-se o grau de intensidade tecnológica desses produtos com maior potencial de crescimento das exportações portuguesas para a Angola. A análise qualitativa desses produtos mostrou que eles são, na sua maioria, de média-baixa e média-alta intensidade tecnológica e residualmente de baixa tecnologia, não existindo commodities ou produtos com alta intensidade tecnológica. Outro aspecto importante deste estudo é a constatação que os produtos identificados pela metodologia utilizada já se encontram na pauta de exportações efetivas de Portugal para Angola, embora os produtos com maior IVCR não sejam necessariamente os produtos mais exportados.

Palavras-chave: Angola, Vantagem Revelada; Competitividade.

João Pedro Couto
Departamento de Economia e Gestão
Universidade dos Açores
Rua Mãe de Deus,
9501-801 Ponta Delgada

Paulo Alexandre Amaral Barata
Departamento de Economia e Gestão
Universidade dos Açores
Rua Mãe de Deus,
9501-801 Ponta Delgada

ANGOLA RENASCE: UM ESTUDO SOBRE AS PERSPECTIVAS DE AMPLIAÇÃO DAS RELAÇÕES ECONÓMICAS ENTRE PORTUGAL E ANGOLA

João Pedro Almeida Couto

Paulo Alexandre Amaral Barata

RESUMO

O objetivo deste trabalho é a identificação dos produtos portugueses, a quatro dígitos da Nomenclatura Combinada (NC), com maiores perspetivas de ampliação de comércio em Angola, através da avaliação da competitividade exportadora portuguesa e do dinamismo importador angolano. Usamos o Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) para analisar a competitividade exportadora portuguesa, e apuramos o dinamismo importador angolano através da avaliação daqueles produtos que apresentaram maior crescimento das importações, no período de referência deste estudo (2005 a 2009). Além disso, identificou-se o grau de intensidade tecnológica desses produtos com maior potencial de crescimento das exportações portuguesas para a Angola. A análise qualitativa desses produtos mostrou que eles são, na sua maioria, de média-baixa e média-alta intensidade tecnológica e residualmente de baixa tecnologia, não existindo *commodities* ou produtos com alta intensidade tecnológica. Outro aspecto importante deste estudo é a constatação que os produtos identificados pela metodologia utilizada já se encontram na pauta de exportações efetivas de Portugal para Angola, embora os produtos com maior IVCR não sejam necessariamente os produtos mais exportados.

PALAVRAS CHAVE: Angola, Vantagem Revelada; Competitividade.

1. INTRODUÇÃO

A escolha de Angola enquanto elemento de estudo decorre dos laços históricos, culturais e económicos entre os dois países, bem como das naturais consequências que essas ligações têm nas relações económicas. Acresce o extraordinário potencial económico daquele país africano. Angola é um país notável, o quinto maior país da África Subsariana, possui uma enorme e diversificada riqueza em recursos naturais, abundante em água, solos férteis, potencialidades hidráulicas e hidroeléctricas, e condições favoráveis às actividades agrícola, pecuária e silvícola. É o segundo produtor de petróleo da região e o quarto produtor mundial de diamantes.

Desde o fim da guerra (2002) que Angola tem vindo a registar elevadas taxas de crescimento do PIB. No período em análise, de 2005 a 2009, registou 18,6% e 23,3%, respectivamente em 2005 e 2006 (estimativas do Boletim Estatístico do OGE de 2007 – últimos dados disponíveis) e segundo o *Economist Intelligence Unit* (EIU) teve em 2007 um crescimento de 21,1%. No ano de 2008, mesmo tendo uma das maiores taxas de crescimento a nível mundial, não terá ultrapassado os 13,4%, reflectindo, embora pouco, a conjuntura económica e financeira mundial. Para o ano de 2009, reconhecidamente um ano muito difícil para a economia mundial, as estimativas do EIU são de crescimento negativo (-0,3%). No entanto e apesar deste resultado, Angola tem registado um crescimento sustentado da sua economia, apoiado numa crescente estabilidade política e social, dando saltos de gigante na recuperação das infraestruturas, no funcionamento das instituições e na produção legislativa. Tal evolução deverá se manter nos próximos anos, libertando todo o potencial económico deste país.

As exportações portuguesas para Angola cresceram, entre 2005 e 2009, a uma média anual de 30,9%, passando de 803 milhões de euros para 2,3 mil milhões de euros, no mesmo período.

A questão que emerge a partir destas constatações é: Em que produtos Portugal tem o maior potencial competitivo no mercado angolano, ou seja, quais são os produtos com a possibilidade de ampliação efectiva da exportação para Angola?

Para responder a tal questão, analisámos a competitividade das exportações portuguesas através do desempenho relativo das exportações do país em relação ao resto do mundo, utilizando o Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR).

Por seu lado, a avaliação do dinamismo importador angolano baseou-se na metodologia proposta por Machado e Serapião (2003), e consistiu na identificação dos produtos que apresentaram o maior crescimento das importações no período entre 2005 e 2009. Por fim, comparámos os resultados obtidos com a lista dos 20 produtos mais exportados para Angola no ano de 2008 e identificámos quais os produtos portugueses que têm maiores possibilidades de ampliação efectiva das suas exportações para Angola.

Em 2005, Angola era o 9.º maior cliente das exportações globais portuguesas, tendo evoluído para o 4.º lugar em 2009, sendo o 1.º fora da UE. Pelo seu lado, Portugal é desde 2007 o principal fornecedor de Angola. A balança comercial luso-angolana é muito favorável a Portugal, tendo registado em 2009 um saldo superior a 2 mil milhões de euros.

Também na área dos serviços, a balança bilateral é favorável a Portugal, com o saldo a atingir cerca de 566,4 milhões de euros em 2009 (em 2005 tinha sido de aproximadamente 184,7 milhões de euros). O coeficiente de cobertura das importações pelas exportações situou-se em 2008 e 2009 acima de 500%.

Em **conclusão**, as exportações portuguesas para Angola têm vindo a crescer a um bom ritmo desde 2005 e já têm uma posição dominante no mercado angolano. Actualmente, registam-se três tendências claras: aumento das transacções de bens e serviço; alargamento dos sectores, com especial destaque para os serviços; e diversificação de mercados para fora de Luanda, nomeadamente Lubango, Huambo, Benguela e Lobito.

2. REVISÃO DA LITERATURA

Ricardo (1817) defendeu, na sua tese das vantagens comparativas que, para os países beneficiarem do comércio internacional, teriam de importar produtos relativamente mais baratos dos produtos produzidos internamente e exportar produtos relativamente mais caros dos vendidos internamente. O padrão de comércio seria determinado pela oferta, resultando o comércio internacional das diferenças internacionais na produtividade do trabalho.

A teoria neoclássica do comércio internacional teve os seus princípios básicos formulados no Modelo Hecksher-Ohlin. Nesse modelo, as diferenças de dotação factorial são consideradas a base das vantagens comparativas.

O Modelo parte da hipótese de que os países não possuem as mesmas dotações relativas de factores e, consequentemente, os custos relativos de produção são diferentes. Dois factores de produção são considerados: capital e trabalho. Dado que a remuneração do factor tem uma relação directa com sua escassez, o Modelo conclui que um determinado país tem vantagens comparativas nos produtos que utilizam intensivamente o factor no qual se verifica uma abundância factorial relativa ao seu parceiro comercial.

A abordagem neofactorial (Findlay; Kierkowski, 1983) segue a mesma lógica do Modelo Heckscher-Ohlin, mas admite que o grau de qualificação do capital humano possa ser diferente entre os países. Isso permite considerar que a educação é um dos factores primordiais na industrialização dos países e na evolução das suas vantagens comparativas. Essa diferença fará com que uns países exportem bens intensivos em trabalho qualificado, enquanto que outros exportarão bens intensivos em trabalho não qualificado.

O modelo do hiato tecnológico (Posner (1961)) parte do princípio de que o comércio entre países é influenciado por transformações tecnológicas em algumas indústrias, mesmo entre países que utilizam os factores de produção na mesma proporção. Assim, entre o período em que uma empresa, num determinado país, surgisse com uma inovação até a altura em que esta seria imitada por outras empresas, noutros países, decorreria um espaço temporal onde haveria uma vantagem comercial para a inovadora. Nesse modelo, o determinante do comércio internacional reside no diferencial tecnológico entre os países, na medida em que o país da empresa inovadora exporta bens intensivos em novas tecnologias e os outros países, bens banalizados.

Vernon (1966) utilizou os argumentos de Posner no seu modelo de ciclo de vida do produto. Relacionando tecnologia, ciclo de vida do produto e comércio internacional, o modelo de Vernon defende o argumento do monopólio tecnológico ligado à inovação e enfatiza a evolução da natureza do produto ao longo de seu ciclo de vida e as evoluções do comércio internacional.

Nesse sentido, o produto no seu ciclo de vida conhece quatro períodos e cada um corresponde a uma fase do comércio internacional. A primeira fase do ciclo (nascimento) não produz comércio internacional, dado que o produto é fabricado e consumido unicamente no país de origem da inovação.

Na segunda fase do ciclo (maturação), dado que a procura pelo produto é cada vez maior, são implementados métodos de produção em grande escala e uma procura por outros mercados com consumidores com rendimentos elevados. Na terceira fase do ciclo

(padronização), os países imitadores passam a ser exportadores. Consequentemente, dá-se a banalização do produto e a empresa inovadora abandona a sua produção para se concentrar na fabricação de novos produtos. A procura pelo produto banalizado vai se saturando e surge uma nova procura por produtos da nova geração.

Posteriormente, duas grandes correntes destacaram-se. Brander e Krugman (1983) desenvolveram um modelo que analisa a concorrência oligopolista e as trocas de produtos idênticos. A ideia subjacente a esse modelo é a de que o comércio aumenta o tamanho do mercado. Numa economia fechada, a produção é efectuada em cada país por um monopolista, sendo a escala de produção limitada pela dimensão do mercado. Essa limitação deixaria de existir numa economia aberta, dado que os países passariam a comercializar entre si, formando assim um mercado mundial integrado, que seria maior do que qualquer mercado individual.

A segunda corrente (Laussudrie-Duchêne, 1971; Helpman, 1981) estuda a concorrência monopolista e o comércio internacional de produtos diferenciados. O comércio intra-sectorial aparece como um comércio de bens similares, mas não idênticos. As diferenciações com relação aos produtos comparáveis vão permitir aos consumidores adquirirem o máximo possível de variedades de bens.

No que se refere aos consumidores, a abertura comercial será motivada pela possibilidade de aumentar o número de variedades de um mesmo bem. Assim, a abertura da economia permitiria ao país especializar-se na produção de uma variedade menor de bens do que faria na ausência de comércio. Deste modo, o comércio traria resultados positivos mútuos mesmo nos casos em que os países não diferem em termos de tecnologia.

Helpman e Krugman (1985) elaboraram uma sùmula dos determinantes dos comércios inter e intra-sectorial. Estes baseiam-se na ideia segundo a qual, a concorrência monopolística e as economias de escala estão associadas ao comércio intra-sectorial de produtos similares, enquanto o princípio das vantagens comparativas continua a ter poder explicativo para o comércio intersectorial entre economias diferentes, em termos de proporção factorial ou nível tecnológico.

Os produtos diferenciados horizontalmente são disponíveis para os consumidores em diferentes variedades e o comércio internacional, ao ampliar o mercado, fornece uma maior variedade de produtos, além de realizar economias de escala. Nesse contexto, a tendência é justamente que o comércio intra-sectorial diminua com a distância económica e que o comércio intersectorial aumente proporcionalmente ao crescimento da distância.

Os modelos que analisam as trocas intra-setoriais supõem que a tecnologia relacionada à produção de uma variedade de produto seja idêntica à de qualquer outra variedade.

Supõem, também, uma simetria nos padrões de preferências: a curva da procura para o produtor de uma variedade seria idêntica àquela do produtor de qualquer outra variedade. Consequentemente, qualquer novo potencial produto apenas produziria uma variedade diferente daquelas que já estão no mercado.

Contudo, as qualidades dos produtos e os seus preços podem mudar, não sendo estes unicamente diferenciados por características secundárias. Só recentemente (Fontagné; Freudenberg; Péridy, 1998; Fontagné; Freudenberg, 1999) é que esta diferenciação vertical dos produtos, derivada de despesas de pesquisa e de desenvolvimento ou da qualificação da mão-de-obra, foi incorporada na análise de economia internacional.

Nesse novo contexto, as diferenças entre os países não beneficiam unicamente o comércio intersectorial, mas também o comércio intra-setorial em diferenciação vertical; este último aliado, sobretudo, à especialização dos países em produtos que diferem em termos de conteúdo tecnológico, mas que pertencem à mesma indústria. Como decorrência, haveria uma divisão qualitativa do trabalho entre países posicionados na produção de alta qualidade e países posicionados na de baixa qualidade.

Portanto, no interior de uma determinada indústria, o comércio intra-setorial pode apresentar uma dupla configuração. A primeira seria o comércio intra-setorial de produtos idênticos, ou seja, o país exporta e importa bens que apresentam as mesmas características. Essa forma de comércio é denominada comércio cruzado intra-setorial fundamentado na diferenciação horizontal (de variedade).

A segunda estaria relacionada com o comércio intra-setorial de produtos diferenciados em termos de conteúdo tecnológico, denominado comércio cruzado, fundamentado na diferenciação vertical (de qualidade).

Finalmente, uma terceira forma seria o comércio intra-setorial em diferenciação vertical, caracterizado pelo comércio cruzado entre componentes e produtos finais que não se encontram no mesmo estágio de fabricação. Seria o caso, por exemplo, de um país que exporta automóveis e importa os componentes para a sua fabricação. Esse tipo de comércio pode estar relacionado com um processo de decomposição internacional do processo de produção.

A distinção entre o comércio intra-sectorial com diferenciação de variedade e aquele com diferenciação de qualidade é efectuada a partir do cálculo dos valores das exportações e das importações. Considerando que esses valores são próximos (diferença inferior a 15%), as diferenças em termos de qualidade são consideradas baixas e o fluxo estudado corresponde à diferenciação de variedade.

Caso contrário, a diferenciação é considerada de qualidade, dado que o produto comparado é exportado e importado a preços significativamente diversos. As trocas de variedade e de qualidade podem ter determinantes diferentes, ou seja, no comércio de variedade, a origem do produto assim como a estrutura de *marketing* podem influenciar decisivamente na procura de produtos estrangeiros. Para o comércio de qualidade, os aspectos tecnológicos e de conhecimento são decisivos na escolha do produto.

Assim, a existência de países menos avançados tecnologicamente e de países inseridos em uma economia baseada no conhecimento é susceptível de dar conta da fabricação de produtos pertencendo a qualidades diferentes. Nessas condições, esse tipo de comércio pode indicar uma divisão qualitativa de trabalho.

3. Hipoteses e Metodologia

Para avaliar o dinamismo exportador português, utilizámos o Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) (Balassa (1965)). Com o IVCR calcula-se o desempenho relativo das exportações de um determinado produto, ou categoria de produtos de um país com o mundo. Assim, se o IVCR de um determinado produto for maior do que um, o país apresenta vantagens comparativas em relação ao resto do mundo.

Quanto mais alto for o IVCR, maior será a vantagem do país comparada aos demais países na produção do produto examinado. Se o resultado encontrado for igual a um, o país desfruta da mesma competitividade média vigente no mercado internacional. Deste modo, se for menor do que um, o país é definido como tendo desvantagem comparativa revelada naquele produto.

A expressão algébrica é dada por:

$$IVCR_{bi} = \frac{X_{bi}}{X_{bt}} \bigg/ \frac{X_{mi}}{X_{mt}}$$

Onde:

X_{bi} : valor das exportações do país **b** do produto **i**;

X_{bt} : valor total das exportações do país **b**;

X_{mi} : valor das exportações mundiais do produto **i**;

X_{mt} : valor total das exportações mundiais.

Calculou-se o IVCR dos produtos portugueses a 4 dígitos da NC, onde a razão entre as exportações do país **b** do produto **i** e o valor total das exportações do país **b** ($bi X / bt$), e a razão do valor das exportações mundiais do produto **i** e o valor total das exportações mundiais ($mi X / mt X$) definem o seu resultado. Os indicadores mostram o dinamismo exportador português, apontando os produtos que apresentam maior e menor competitividade.

Tais indicadores são baseados nos fluxos comerciais e base de dados fornecidos pelo Instituto Nacional de Estatística (INE). Estes dados estão discriminados em exportações e importações e estão enumerados de acordo com a Nomenclatura Combinada (NC), correspondendo a todos os produtos que são objecto de importação e exportação. Os dados referentes às importações angolanas foram obtidos no banco de dados *International Trade Center* (ITC).

A partir da década de 60 do séc. XX, o desenvolvimento tecnológico passou a ser visto como indicador do crescimento económico, fazendo com que instituições públicas e privadas procurassem formas de medir a intensidade tecnológica. Em 1963, a Organização para Cooperação do Desenvolvimento Económico (OCDE), editou um manual denominado “Manual Frascati”, o que originou uma série de manuais metodológicos para medir as actividades de inovação tecnológica.

Nas décadas de 1970 e 1980, foram introduzidos os indicadores de balanço de pagamento tecnológico e os indicadores de *output* (resultados). Como exemplo, citam-se as produções científicas e tecnológicas (patentes), que ainda são o maior indicador da capacidade de inovação. No final da década de 1990, iniciou-se uma nova fase nas pesquisas estatísticas de inovação, incorporando ou ampliando os conceitos metodológicos. Esta nova etapa estuda a inovação não apenas como resultado das rotinas a intensidade de investigação e desenvolvimento (I&D), mas como resultado dos processos de aprendizagem.

Em 1992, foi criada uma nova classificação baseada em indicadores como os gastos em I&D e os gastos em tecnologia incorporada em bens intermediários e de investimento. Actualmente, a classificação da OCDE é baseada no indicador de intensidade de I&D (Gasto em I&D / valor adicionado, ou gasto em I&D / produção), sendo dividida em quatro categorias:

1. *Alta intensidade tecnológica*: sector aeroespacial, farmacêutico, de informação, eletrônica, telecomunicações e instrumentos;
2. *Média-alta intensidade tecnológica*: sectores de material elétrico, veículos automotores, química (excluído o setor farmacêutico), ferroviários, equipamentos de transporte, máquinas e equipamentos;
3. *Média-baixa intensidade tecnológica*: sectores de construção naval, borracha e produtos plásticos, coque, produtos refinados metálicos, metalurgia básica e produtos metálicos;
4. *Baixa intensidade tecnológica*: outros sectores de reciclagem, madeira, papel e celulose, editorial e gráfica, alimentos, bebidas e tabaco, têxtil de confecção, couro e calçados.

O procedimento metodológico adoptado neste trabalho baseou-se na combinação do Índice da Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) das exportações portuguesas com o dinamismo importador angolano. Os países estudados foram Portugal e Angola e o período de análise foi o quinquénio 2005-2009.

Inicialmente, foram obtidos os produtos portugueses exportados para o mundo, nos anos 2005, 2006, 2007, 2008 e 2009, a 4 dígitos do código NC. Para a identificação dos produtos portugueses com maiores oportunidades comerciais no mercado angolano foi definido o universo de oportunidades, considerando-se a existência e a competitividade da oferta exportável portuguesa e o crescimento das importações angolanas. Para tal, aplicaram-se três critérios:

- a) *Oferta Exportável Portuguesa*: Seleccionámos uma amostra de produtos exportados por Portugal para o Mundo, na NC a 4 dígitos, cujas exportações anuais totais em 5 anos (de 2005 a 2009) tenham sido superiores a €5 milhões. Esta selecção visou diminuir a amostra de produtos e levar em consideração somente produtos com valores significativos, que apresentavam uma efectiva capacidade exportadora.
- b) *Dinamismo Exportador Português*: Desses produtos calculámos o IVCR, seleccionando-se aqueles que apresentaram vantagem comparativa revelada em 2008, restando 21 produtos.
- c) *Grau de Dinamismo das Importações Angolanas*: Os produtos com maior dinamismo importados por Angola foram obtidos comparando-se o desempenho das suas importações, com a média das importações totais do país (entre 2005 e 2009). A amostra final foi dividida em 2 grupos conforme o grau de dinamismo importador angolano. Os que revelaram um crescimento abaixo da média foram catalogados como “cadentes”, por outro lado os que se revelaram acima da média foram classificados como “dinâmicos”.

Com a aplicação deste procedimento metodológico foi possível identificar os produtos que cumulam o dinamismo exportador português e o dinamismo importador angolano, possibilitando assim a identificação daqueles produtos com produtos portugueses, com possibilidades de ampliação efectiva das suas exportações para Angola.

3. RESULTADOS

Da amostra final resultante na metodologia aplicada constatou-se que 26,58% dos produtos analisados, nos quais Portugal tinha vantagem comparativa revelada em 2008, eram dinâmicos no mercado angolano. O foco das exportações portuguesas para Angola deve concentrar-se nesses produtos. Pois além de serem competitivos, Angola apresenta um crescimento de importações dos mesmos, acima da média.

Tabela 1 – Produtos com Dinamismo Importador e Vantagem Comparativa Revelada

Classificação	N.º de produtos	Total
Dinâmicos	21	26,58%
Cadentes	58	73,42%
Total	79	100%

Fonte: INE – Elaboração própria.

Entre os 21 produtos classificados como “dinâmicos”, os três primeiros, em ordem decrescente do IVCR são (Tabela 2):

- 9,06 – (8701) “Tractores”;
- 6,46 - (8716) “Reboques e semi-reboques”; e
- 5,96 – (8523) “Discos, fitas, dispositivos de armazenamento de dados”.

Estes produtos registaram uma taxa de crescimento nas importações angolanas, entre 2005 e 2009, de 422%, 383% e 617%, respectivamente. Assim, o elevado IVCR somado ao grande crescimento observado nas importações angolanas, no mesmo período, revelam um elevado potencial de crescimento das exportações portuguesas destes produtos para Angola.

Tabela 2 – Produtos que combinam dinamismo importador e exportador

NC – 4 dígitos	Descrição	IVCR	Taxa de Crescimento Importação 2005- 09 (%)
7311	Recipientes para gases comprimidos ou liquefeitos, de ferro fundido, ferro ou aço	2,78	1456%
8523	Discos, fitas, dispositivos de armazenamento de dados	5,96	617%
8903	Iates e outros barcos e embarcações de recreio ou de desporto	5,7	575%
8474	Máquinas e aparelhos para seleccionar, peneirar, separar, lavar, esmagar, moer, misturar ou amassar terras, pedras, minérios ou outras substâncias	5,48	566%
8426	Cábreas; guindastes; pontes rolantes e carros-guindastes	4,08	553%
8428	Outras máquinas e aparelhos de elevação, de carga, de descarga ou de movimentação	3,94	545%
8701	Tractores (excepto os carros-tractores da posição 87.09)	9,06	422%
8716	Reboques e semi-reboques; outros veículos não autopropulsionados	6,46	383%
8415	Máquinas e aparelhos de ar condicionado	4,68	324%
7308	Construções e suas partes de ferro fundido, ferro ou aço	4,62	314%
8302	Guarnições, ferragens e artigos semelhantes, de metais comuns, para móveis, portas, etc	2,63	299%
9405	Aparelhos de iluminação e suas partes, anúncios, cartazes ou tabuletas e placas artigos semelhantes	4,65	289%
8536	Aparelhos para interrupção, seccionamento, protecção, derivação, ligação de circuitos eléctricos, para uma tensão não superior a 1 000 V	1,73	242%
8501	Motores e geradores, eléctricos, excepto os grupos eletrogéneos	4,36	215%
7326	Outras obras de ferro ou aço	2,88	207%
8704	Veículos automóveis para transporte de mercadorias	2,86	202%
8528	Monitores e projectores, e aparelhos receptores de televisão	3,7	183%
3209	Tintas e vernizes, à base de polímeros sintéticos ou de polímeros naturais modificados	4,03	183%
8544	Fios, cabos e outros condutores, isolados para usos eléctricos; cabos de fibras ópticas	1,26	135%
3923	Artigos de transporte ou de embalagem, de plásticos; rolhas, tampas, cápsulas e outros dispositivos destinados para fechar recipientes	1,37	110%
8431	Partes destinadas às máquinas e aparelhos das posições 84.25 a 84.30	5,63	19%

Fonte: INE / ITC

Quando se analisou os produtos mais exportados de Portugal para Angola constatou-se que os três produtos com maior IVCR ocupam “apenas” a 15.^a; 20.^a e 66.^a posição, respectivamente.

Se considerarmos as exportações para Angola em 2009, para melhor analisar a estrutura das nossas exportações, verifica-se um grau de concentração relativamente elevado nos três grupos de produtos constituídos pelas máquinas e aparelhos, produtos alimentares e metais comuns que, em conjunto, vêm representando mais de 50% do total. Se a estes produtos juntarmos ainda os veículos e outro material de transporte, que vêm aumentando a sua participação no total, então o nível de concentração nos principais quatro grupos atinge praticamente os dois terços, de acordo com os dados dos dois últimos anos.

Ainda relativamente à composição das exportações portuguesas para Angola, é de salientar que a contrapartida dos aumentos das quotas dos produtos metálicos e dos veículos e outro material de transporte é representada sobretudo pela quebra do peso dos produtos alimentares no total exportado, apesar dos fortes crescimentos que o fornecimento destes produtos têm vindo a apresentar. Este fenómeno deve ser interpretado com toda a naturalidade, tendo em conta o processo de reconstrução que a economia angolana vem conhecendo desde o estabelecimento da paz no país e que implica fortes importações de bens de equipamento e outros materiais.

Os produtos de média-alta intensidade tecnológica e média-baixa intensidade têm exactamente o mesmo peso neste grupo de produtos dinâmicos, sendo cada categoria responsável 42,86% do total (Tabela 3). Por último, constata-se que os restantes produtos dinâmicos, *i.e.* 14,29% têm baixa intensidade tecnológica.

Portanto, as exportações portuguesas para Angola devem se manter predominantemente em produtos de média (alta ou baixa) intensidade tecnológica.

Tabela 3 – Produtos dinâmicos segundo o grau de intensidade tecnológica

Classificação	Total	% do total
Commodities	0	0%
Baixa	3	14,29%
Média-baixa	9	42,86%
Média-alta	9	42,86%
Alta	0	0
Total	21	100%

Fonte: INE / ITC – Elaboração própria

Outra forma de examinar o perfil das exportações é através do seu conteúdo tecnológico. Realce-se que nos 21 produtos dinâmicos, não se encontra nenhum com alta densidade tecnológica, assim como, não se regista nenhuma *commoditie* (Tabela 4).

Tabela 4 – Produtos dinâmicos com vantagem comparativa revelada segundo o grau de intensidade tecnológica

NC – 4 dígitos	Descrição	IVCR	Tecnologia
8302	Guarnições, ferragens e artigos semelhantes, para móveis, portas, etc	2,63	Baixa
7326	Outras obras de ferro ou aço	2,88	Baixa
3923	Artigos de transporte ou de embalagem, de plásticos; rolhas, e outros dispositivos para fechar recipientes, de plásticos	1,37	Baixa
7311	Recipientes para gases comprimidos ou liquefeitos, de ferro fundido, ferro ou aço	2,78	Média-Baixa
8903	Iates e outros barcos e embarcações de recreio ou de desporto	5,70	Média-Baixa
8474	Máquinas para seleccionar, peneirar, separar, lavar, esmagar, moer, misturar ou amassar terras, pedras, minérios etc.	5,48	Média-Baixa
7308	Construções e suas partes de ferro fundido, ferro ou aço	4,62	Média-Baixa
9405	Aparelhos de iluminação e suas partes, anúncios, cartazes ou tabuletas e placas artigos semelhantes	4,65	Média-Baixa
8536	Aparelhos para interrupção, seccionamento, protecção, ligação de circuitos eléctricos, para uma tensão não superior a 1 000 V	1,73	Média-Baixa
3209	Tintas e vernizes, à base de polímeros sintéticos ou de polímeros naturais modificados	4,03	Média-Baixa
8544	Fios, cabos e outros condutores, isolados para usos eléctricos; cabos de fibras ópticas	1,26	Média-Baixa
8431	Partes destinadas às máquinas e aparelhos das posições 84.25 a 84.30	5,63	Média-Baixa
8523	Discos, fitas, dispositivos de armazenamento de dados	5,96	Média-Alta
8426	Cábreas; guindastes; pontes rolantes e carros-guindastes	4,08	Média-Alta
8428	Outras máquinas e aparelhos de elevação, de carga, de descarga ou de movimentação	3,94	Média-Alta
8701	Tractores (excepto os carros-tractores da posição 87.09)	9,06	Média-Alta
8716	Reboques e semi-reboques; outros veículos não autopropulsionados	6,46	Média-Alta
8415	Máquinas e aparelhos de ar condicionado	4,68	Média-Alta
8501	Motores e geradores, eléctricos, excepto os grupos eletrogéneos	4,36	Média-Alta
8704	Veículos automóveis para transporte de mercadorias	2,86	Média-Alta
8528	Monitores e projectores, e aparelhos receptores de televisão	3,70	Média-Alta

Fonte: INE – Elaboração própria

7. CONCLUSÕES

Desde os acordos de paz datados de 2002, que a economia de Angola tem registado um constante crescimento económico. Com efeito, de 2002 a 2008, o PIB angolano cresceu em média, mais de 10% ao ano. À medida que tem vindo a reconstruir a sua infraestrutura, Angola tem vindo a aumentar a sua produção petrolífera o que, aliado à estabilização política, permitiu ao governo dar saltos de gigante na captação de recursos financeiros e financiar um programa de modernização sem paralelo na História do país. Angola normalizou a sua dívida externa, estabilizou a moeda e controlou a inflação. Hoje, o país tornou-se num dos destinos de investimento mais apetecíveis do mundo.

As empresas portuguesas não ficaram alheias a esta transformação e, nos últimos anos, temos assistido a uma crescente importância do mercado angolano para as exportações portuguesas. Angola é o principal destino das exportações portuguesas fora da UE, e quarto maior em termos globais. Tendo Portugal uma posição dominante no mercado angolano de importações.

Tendo em conta o crescimento das exportações portuguesas para Angola e o potencial económico deste país, este trabalho procurou identificar os produtos portugueses com maiores oportunidades comerciais no mercado angolano. Para tal, teve em consideração a existência e a competitividade da oferta exportável portuguesa, bem como o crescimento das importações angolanas. Os resultados obtidos a partir da competitividade exportadora de Portugal, medidos através do IVCR, e do dinamismo importador português, mostram que apenas 21 produtos, a 4 dígitos da NC, encaixam nesse perfil. As exportações portuguesas para o mercado angolano devem concentrar-se nestes produtos, pois além de Portugal ser competitivo, Angola apresenta crescimento nas importações desses produtos acima da média.

A análise qualitativa desses produtos mostrou que os mesmos são, na sua maioria, de média-baixa e média-alta intensidade tecnológica (na mesma proporção) e residualmente de baixa tecnologia, não existindo *commodities* ou produtos com alta intensidade tecnológica. Quando se examina os 21 produtos em que Portugal apresenta a maior competitividade (maior IVCR), esta situação torna-se ainda mais evidente, pois 9 são produtos de média-baixa intensidade tecnológica e outros tantos de média-alta tecnologia e apenas 3 de baixa intensidade tecnológica.

Outro aspecto importante deste trabalho é a constatação que esses produtos identificados pela metodologia utilizada já se encontram na pauta de exportações efectivas de Portugal para Angola, embora os produtos com maior IVCR não sejam necessariamente os produtos mais exportados.

Os três produtos com maior IVCR, “Tractores” com 9,06; “Reboques e semi-reboques” 6,46 e “Discos, fitas, dispositivos de armazenamento de dados” com 5,96, ocupam “apenas” a 15.^a; 20.^a e 66.^a posição, respectivamente.

No entanto, nos produtos mais exportados, não relacionados com construção, destacam-se nos Produtos Alimentares, as (2203) Cervejas de malte, (1601) Enchidos, Óleo de Soja (1507), Águas (2201), que com IVCR superior a 7 são bastante competitivos. Por sinal, em 2009, os produtos alimentares eram já responsáveis por cerca de 14% do total das exportações portuguesas para Angola

Portanto, a partir dos resultados encontrados e da lista das exportações portuguesas efectivas para Angola, pode-se inferir que as exportações portuguesas para aquele país devem se manter predominantemente em produtos de menor conteúdo tecnológico.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abd-el Rahman, K. (1991) "Firm's competition and national advantages as joint determinants of trade composition", *Weltwirtschaftliches Archiv* 127(1), pp.83-97.

BALASSA, Bela (1965) "Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage", Manchester School of Economic and Social Studies, Vol, 33 nº2 pp. 123.

BALASSA, Bela (1966) "Tariff Reductions and Trade in Manufactures Among Industrial Countries", *American Economic Review*, Vol, 56, nº 3, pp. 466-473.

BRULHART, M. (1994), "Marginal Intra-Industry Trade: Measurement and Relevance for Pattern of Industrial Adjustment", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol 130, pp.600-613.

BRULHART, M., ELLIOT, R. (1995) "A critical Survey of Trends in Intra-Industry Trade", workshop on Intra- industry trade and specialisation, Universidade de Coimbra, 10-12 Novembro de 1995.

BRULHART, M , TRIONFETTI, F.(1999) "Home Biased Demand and International Specialisation : A Test of Trade Theories" W/P University of Lausanne.

BRULHART, M (April 2001) "Marginal Intra-Industry Trade: Towards A Measure of Non – Disruptive Trade Expansion" W/P University of Lausanne.

FALVEY, R.E. (1981) "Commercial policy and Intra-industry trade.", *Journal of International Economics* 11:133-140.

FALVEY, R.E , and H. Kierzkowski (1987) "Product quality, intra-industry trade (im) perfect competition. In H Kierzkowski (ed). Protection and Competition in International Trade, Oxford: Basil Blackwell.

FAUSTINO, H. (1992) "Indicadores de Comércio e de Especialização Intra-Sectorial : Qual ou quais utilizar nos Estudos Empíricos?", *Estudos de Economia* Vol XIII, nº.1 pp 29-54.

FAUSTINO, H. (1999), "Para Perceber as Trocas", *Economia Pura* , N 12-A , pp. 104-108.

FAUSTINO, H; SILVA J; CARVALHO, R.(2000) "Testing Intra-Industry Trade Between Portugal and Spain 1990-1996", WP , Departamento de Economia, ISEG/UTL

FLAM , H and E. Helpman (1987) "Vertical product differentiation and North-South Trade.

American Economic Review 77: 810-822.

GUIMARÃES, EDSON P. (1997) “Evolução das Teorias de Comércio Internacional”, Estudos de Comércio Exterior, Vol. I, n.º 2, Fundação Centro de Estudos de do Comércio Exterior, Rio de Janeiro.

GRUBEL, H and LLOYD, P (1975) “Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiation Products”, London, The Macmillian Press, pp 20-25 e 205.

KRUGMAN, P. (1980) “Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade”, *American Economic Review*, Vol 70, n.º.5 pp 950-959.

KRUGMAN, P (1981), “Intra- Industry Specialization and the gains from Trade “, *Journal of Political Economy*, 89 pp 959-73.

LANCASTER, K. (1980), “Intra- Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition”, *Journal of International Economics*, Vol.10, pp 151-175.

MACHADO, João B.; SERAPIÃO, Carlos Jr. Brasil-Rússia: Relações Econômicas Bilaterais: Perspectivas de Ampliação. Revista Brasileira de Comércio Exterior, nº 76, 2003.

NETO, Luiz G. Criação e desvio de comércio o Mercosul: Uma aplicação do índice de vantagem comparativa revelada modificado (no período de 1986 a 1996). Porto Alegre: UFRGS, 1999.

HAMILTON, C. and KNIEST, P. (1991) “Trade Liberalisation, Structural Adjustment and Intra-Industry Trade: A Note”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127, pp 356-367.